

## 122 : La blonde et le blé, géo-économie des inégalités

6 juin 2010

Cette lettre paraîtra par endroits un peu ardue à quelques géographes qui s'aventurent dans les dîners à prétendre qu'ils comprennent les arcanes de l'économie financière qui régit aujourd'hui notre monde mondialisé. Il a semblé à Cassandra, vaillamment secondée par un économiste reconnu, Yves Montenay, que l'exemple d'une transaction ordinaire et banale, bien éloignée des complications réelles des fonctionnements du Fonds monétaire international, de la Fed ou de l'OMC, dont tant d'esprits littéraires à formation économique limitée se gargarisent sur le bord des comptoirs sans jamais ouvrir la boîte de leurs contenus, pouvait être offert à la perspicacité de ses lecteurs.

Deux exemples semblables ont été récemment soumis à la sagacité d'un même « Cabinet-conseil en investissements », à New York. Cela ne saurait se produire en France, bien entendu. L'un provenait d'un homme jeune et beau, passé par les grandes écoles et sans attache contraignante, mais pauvre ; l'autre d'une jeune femme d'une beauté rare, intelligente et cultivée, se jugeant pauvre également. Les deux demandaient un conseil : comment faire pour trouver un conjoint assez riche pour satisfaire leurs désirs légitimes d'une vie digne de ce nom, donc très riche ?

Elle écrivait : « Je suis belle (je dirais même très belle). J'ai 25 ans, suis bien élevée et possède, dit-on, de la classe. Je souhaite épouser un homme qui gagne au moins un demi-million de dollars par an. Avez-vous dans vos fichiers les adresses de quelques hommes célibataires, veufs ou divorcés, qui gagnent 500.000 \$ ou plus ? J'ai déjà été fiancée à des hommes qui gagnaient aux environs de 250 000 \$. Cela n'est vraiment pas suffisant pour que je puisse vivre à ma guise dans Park West Central. Une femme, que je rencontre à mon cours de yoga, a réussi à épouser un banquier, et pourtant elle n'est pas aussi belle que moi, et même moins intelligente. Elle a le bonheur de vivre dans TriBeCa [*NdE : voir quatre \$ plus bas pour qui ne connaît pas Manhattan*]. Qu'a-t-elle bien pu faire que je n'ai pas su faire ? Comment m'y prendre pour atteindre son niveau de vie ?

Merci de vos conseils.

Raphaëla S.

Le jeune homme faisait à peu près la même demande. Le propriétaire du cabinet-conseil en investissement répondit à la belle :

« J'ai lu votre courrier avec une grande attention. Après avoir étudié votre demande avec soin, j'ai procédé à une analyse financière de votre proposition. Ne perdons pas un temps précieux : je gagne moi-même plus de 500 000 dollars par an. Cela étant précisé, je vous dis tout de suite que ce que vous offrez est une mauvaise affaire pour l'homme que vous cherchez.

Voici pourquoi :

Laissons de côté les faux-fuyants et les circonlocutions inutiles. Les millionnaires n'aiment pas cela. Allons droit aux faits. Vous mettez en avant votre beauté physique. C'est une offre classique, claire et sans détour ; j'apprécie. De l'homme qui vous répondra, en l'occurrence moi-même, vous dites attendre de l'argent. C'est légitime.

Cependant il y a un problème : votre beauté va s'étioler inexorablement et un jour disparaître, alors que dans le même temps mes revenus et ma fortune vont très vraisemblablement

s'accroître. Soyons factuels : vous avez aujourd'hui 25 ans, vous êtes belle et probablement le resterez-vous durant les 5 ou 10 années à venir. Mais chaque année un peu moins, et chaque fois que vous vous comparerez à une photo prise aujourd'hui, vous constaterez combien vous avez vieilli. Cela signifie que vous êtes dans la « phase de croissance » et peut-être à votre apogée : c'est effectivement le bon moment pour vous vendre, mais ce n'est pas le bon moment pour être achetée !

Si je pense à mon bilan personnel, au sens comptable et donc pertinent du terme, en vous acquérant j'acquerrais un actif qui va se déprécier, alors que si j'achetais un appartement à l'adresse qui vous tente, il est fort probable qu'il prendrait de la valeur à long terme au-delà des fluctuations économiques. Je sais que les lofts de TriBeCa font rêver des millions de midinettes et, apparemment aussi, quelques jeunes femmes comme vous. Mais même Mariah Carey et Robert de Niro qui habitent le quartier sont menacés d'obsolescence.

Je dirais même que ma fortune non seulement me met à l'abri lors de crises comme celle d'aujourd'hui, mais me permet en outre d'acheter à bon prix nombre d'appartements actuellement bradés de ce beau quartier, et de voir tous mes actifs se valoriser à long terme. Finaliser avec vous l'affaire que vous proposez au lieu d'investir dans ces lieux convoités ferait de moi un perdant en termes de gestion d'actifs. La géographie économique a toujours été rigoureuse quand elle est bien menée, ce qui n'est pas souvent le cas, je vous l'accorde, mais ce n'est pas la question.

J'ajouterai que le contrat serait encore plus déséquilibré en votre faveur car vous profiterez de la croissance de mes revenus, alors que je subirai l'altération progressive de votre beauté. Cela pourrait faire apparaître quelques grimaces amères lors de la clôture de chaque exercice, à la constatation de la dépréciation de mon actif, d'autant plus que mon compte de résultats ne manquera pas d'être alourdi par des frais de maintenance (bijoux, robes arachnéennes, chirurgie esthétique...) qui ne pourront que croître sans parvenir à maintenir le capital en son état au jour de l'acquisition.

L'analyse financière, j'en suis désolé mais c'est une pure constatation objective, ne joue pas en votre faveur. Le mariage, qui n'est rien d'autre qu'un achat à long terme, comme l'immobilier, sans toutefois en avoir la stabilité, est sans aucun doute une bonne affaire pour vous. Il ne l'est absolument pas pour l'homme que vous cherchez. Sans doute ce dernier aura-t-il la vue brouillée par quelques agréments à court terme, mais, en qualité de conseiller en investissement, il est de mon devoir de penser loin et donc de lui déconseiller de placer cette immobilisation, vous, dans son bilan.

En revanche, la location pourrait être - en langage commercial - la bonne solution, une affaire raisonnable de laquelle chacun sortirait gagnant, une transaction parfaitement *fair play* et que nous pouvons méditer et discuter, vous et moi. Néanmoins, bien que vous vous disiez capable de fournir la garantie « bien élevée, avec de la classe, et merveilleusement belle », ma conscience professionnelle me pousse à demander au préalable un essai, un « test drive », comme cela se fait d'habitude dans les milieux de l'homme que vous cherchez et dans le mien, avant de concrétiser l'opération. Si ce test se révélait concluant, je vous proposerais alors une location à moyen terme, durée pendant laquelle le « matériel » (je ne parviens pas à trouver pas un autre mot adéquat) serait entretenu en bon état d'usage - sous votre responsabilité, réparations à votre charge - et les amortissements et provisions pour dépréciation resteraient contrôlables - sous ma responsabilité -.

Cela pour répondre à votre recherche et à votre proposition, qui a retenu toute mon attention par sa formulation sincère.

Si nous devons poursuivre au-delà de cette première approche et franchir l'étape d'un « test drive » positif d'une durée raisonnable, se posera alors de mon côté le choix entre une gestion prudente et des spéculations brillantes. La prudence voudrait que je me couvre à terme, c'est-à-dire que je vous revende dès aujourd'hui, cette vente ne prenant effet que dans, par exemple, cinq ans. Je vous expliquerai plus en détail les avantages multiples de l'opération, et pour vous et pour moi. Mais cette couverture sera coûteuse, car ma contrepartie ne manquera pas de faire les mêmes objections que celles que j'ai formulées plus haut. Il faudra donc que je lui dissimule les risques de l'opération en « coupant en tranches » celle-ci, financièrement parlant, c'est-à-dire, là encore, en décomposant ma vente en « morceaux » de vos prestations, par exemple leur usufruit total en 2017, ou un usufruit limité aux réceptions, aux voyages ou à certaines autres de vos prestations, et que je glisse chacune de ces tranches dans des « véhicules » neufs d'apparence plus classique. On appelle véhicule, dans notre métier, un contrat transmettant une série de droits, par exemple la propriété d'un millième de puits de pétrole ou bien, dans votre cas, d'une tranche horaire, le cinq à sept par exemple. En « titrisant » lesdits véhicules, je pourrais les mettre sur le marché. Titriser, encore un mot dont j'espère avoir le plaisir de vous distiller les finesses - à la seule condition qu'elles retiennent votre intérêt : il s'agit en effet de diviser les véhicules en « papiers » homogènes de valeur égale, par exemple 10 000 \$ chacun, pour en permettre la circulation - l'achat et la revente, si vous préférez, d'où leur nom de véhicule - dans le monde entier et de manière simplissime, sans que personne ne se pose la question de leur valeur réelle, ce qui est le travail des agences de notation - rassurez-vous, comme c'est moi qui les paie, elles évitent de me faire de la peine -.

Permettez-moi de vous donner un avant-goût de ces joies : je suis certain que vous allez vibrer de plaisir à l'idée qu'un Japonais recevra pour sa retraite prévue dans vingt ans un morceau de papier par lequel un intermédiaire quelconque, le premier venu ou le centième qui le lui aura transmis, le fera bénéficiaire tout à fait théoriquement de telle ou telle fraction d'une prestation actuelle de votre part ! Mais oui, c'est ainsi ! Rassurez-vous, vous n'aurez jamais, et pour cause, à assurer cette prestation dans la réalité car personne ne se posera dans vingt ans la question de vos capacités tout autant que celle des capacités du retraité japonais, chacun ne pensant qu'à revendre une fois de plus ce bout de papier sans jamais tenter de remonter, si j'ose dire, aux qualités réelles de l'actif d'origine, vous. Je pense faire mieux encore et recommander l'achat de vos actifs titrisés à quelques fonds de pension de ma connaissance, en particulier à celui des fonctionnaires français, que ces derniers abondent discrètement en complément de leur naguère belle et bonne retraite par répartition qu'ils mettent sur le devant de la scène.

Je pourrais aussi, pour vous plaire, rajouter une cerise sur le gâteau en spéculant, sans apparaître moi-même, contre les titres ainsi créés. Je me ferais ainsi payer par les Français la sécurité de mon placement, accompagnée d'une bonne marge bénéficiaire sur leur inévitable déconfiture ultérieure, de type Préfon, mais le temps n'est pas venu entre nous de troubler à l'avance la paix des ménages. Et pour masquer le conflit d'intérêts entre ces deux démarches (titriser et jouer en même temps contre le titre), je pourrais embaucher un de ces Centraliens matheux (une variété très exotique de Français) qui ont fait le bonheur de mes grands concurrents de la place.

Si nous faisons affaire, vous pouvez aisément l'apercevoir, j'aurai le temps nécessaire au cours du « test drive » pour revenir en détail sur la saveur des opérations en question.

A ce stade, la solution que je vous indique, bien qu'apparemment un peu complexe en première analyse, est parfaitement rationnelle compte tenu de votre offre. Si, au cours d'échanges ultérieurs, vous deviez la rendre un peu plus complexe encore, comme elle le devient souvent dans la vie courante, il faudrait reprendre la négociation autrement. En effet, il a été statistiquement observé que des éléments extérieurs viennent perturber la pureté de l'épure (désir d'enfant, sentiment amoureux et/ou attachement, souci de la retraite, désirs de variété, d'échange ou lassitude, précautions à prendre pour un appui pendant la vieillesse, angoisse de renouvellement de la durée du contrat de location...). Il nous faudrait en ce cas entreprendre une nouvelle négociation, de gré à gré.

Je dois vous préciser à ce propos que la négociation de gré à gré possède le gros défaut de se faire dans le cadre d'informations asymétriques, hors transparence, ce qui peut se terminer par un krach. Je vous en expliquerai aussi les mécanismes. C'est pourquoi les vrais investisseurs libéraux, dont je suis, préfèrent passer par les services d'un marché, même imparfait. Celui-ci aboutit à un cours, ce qui est quand même plus simple, plus clair et lisible par tous. C'est ce que je vous conseille. Dans votre cas, une fois normalisée l'évaluation de l'offre que vous faites et une fois cette offre cotée dans les catégories homogènes disponibles sur le marché (blonde à usage décoratif, superwoman, spécialiste de la tenue d'une grande maison, femme d'ambassadeur, objet susceptible d'être proposé en sous-location, etc. - la catégorie énarque à ambition présidentielle ne me paraît pas d'emblée concernée, mais sait-on jamais ?) les choses seront bien établies. Elles pourront alors être rapprochées des cotations de la demande et aboutir à un accord entériné par des signatures qui engageront les parties.

J'espère avoir répondu, en première analyse, à votre demande, qui est en fait une offre, réflexion faite, susceptible de prolongements intéressants. En attendant de vos nouvelles et à votre disposition, très cordialement,

Un millionnaire. (P.c.c. Cassandre avec la collaboration d'Y. Montenay)